

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Motivasi Berprestasi

1. Pengertian Motivasi

Motivasi memiliki peran penting dalam proses pembelajaran untuk mendapatkan hasil akademik yang lebih baik (Christiana, 2009; Awan, dkk, 2011; Singh, 2011), dikarenakan dengan adanya motivasi ini seseorang akan memiliki energi untuk bergerak, dan mampu mempertahankannya untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Seseorang yang memiliki motivasi umumnya akan mampu menyelesaikan tujuan yang ingin dicapainya walaupun di dalam perjalanan mendapatkan tujuan tersebut, dia akan menghadapi rintangan yang tidak sedikit. Oleh karena itu, banyak ahli yang kemudian menyimpulkan bahwa motivasi sangat erat kaitannya dengan perilaku, bahkan menurut teori pembelajaran perilaku konsep motivasi berkaitan erat dengan prinsip bahwa perilaku yang telah dikuatkan pada masa lalu lebih mungkin diulangi daripada perilaku yang belum dikuatkan atau yang telah dihukum (Slavin, 2011).

Motivasi sendiri kemudian didefinisikan sebagai proses internal yang mengaktifkan, menuntun, dan mempertahankan perilaku dari waktu ke waktu (Pintrich, 2003 dalam Slavin, 2011). Hal ini senada dengan kesimpulan yang dikemukakan oleh Awan, dkk (2011), yang mendefinisikan motivasi sebagai kondisi internal yang menstimulasi, menggerakkan, dan memelihara perilaku, sedangkan Singh (2011) menyebutkan motivasi sebagai penggerak untuk

mencapai target dan proses untuk memelihara penggerak tersebut. Dengan bahasa sederhana, motivasi adalah sesuatu yang menyebabkan seseorang melangkah, membuatnya tetap melangkah, dan menentukan ke mana seseorang tersebut mencoba melangkah (Slavin, 2011).

Purwanto (2004) mendefinisikan motivasi sebagai suatu usaha yang disadari untuk menggerakkan, mengarahkan, dan menjaga tingkah laku seseorang agar ia terdorong untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil atau tujuan tertentu. Sedangkan Schunk, Pintrich & Meece (2012) mendefinisikan motivasi sebagai suatu proses diinisiasikannya dan dipertahankannya aktivitas yang diarahkan pada pencapaian tujuan. Dalam hal ini Schunk, dkk menjelaskan bahwa motivasi menyangkut berbagai tujuan yang memberikan daya penggerak dan arah bagi tindakan, motivasi juga menuntut dilakukannya aktivitas baik fisik maupun mental, yang kemudian aktivitas yang termotivasi tersebut diinisiasikan dan dipertahankan.

Ormrod (2008; Santrock, 2009) mendeskripsikan motivasi sebagai sesuatu yang menghidupkan (*energize*), mengarahkan dan mempertahankan perilaku; motivasi membuat siswa bergerak, menempatkan mereka dalam suatu arah tertentu, dan menjaga mereka agar terus bergerak. Parsons, Hinson, & Brown, (2001), menyimpulkan motivasi sebagai bagian internal dari seorang individu yang menghidupkan, mengarahkan, serta memelihara perilaku.

Lebih lanjut, Ormrod (2008) menjelaskan pengaruh motivasi terhadap pembelajaran dan perilaku siswa, sebagai berikut : a) motivasi mengarahkan perilaku ke tujuan tertentu, b) motivasi meningkatkan usaha dan energi, c)

motivasi meningkatkan prakarsa (inisiasi) dan kegigihan terhadap berbagai aktivitas, d) motivasi mempengaruhi proses-proses kognitif, e) motivasi menentukan konsekuensi mana yang diberi penguatan dan menghukum, serta f) motivasi sering meningkatkan *performa*.

Menurut Santrock (2009), dalam perkembangannya teori motivasi kemudian dikaitkan dalam beberapa perspektif, di antara nya adalah :

1. Perspektif Ilmu Perilaku

Perspektif ilmu perilaku menekankan penghargaan dan hukuman eksternal sebagai kunci dalam menentukan motivasi seorang siswa. Insentif adalah stimulus atau kejadian positif atau negatif yang dapat memotivasi perilaku seorang siswa. Berdasarkan perspektif ini, penekanannya adalah pada bahwa insentif dapat menambahkan minat atau rangsangan kepada kelas serta mengarahkan perhatian pada perilaku yang tepat dan menjauhi perilaku yang tidak tepat. Contoh insentif yang bisa diberikan antara lain; memberi siswa sertifikat prestasi, memberikan pujian secara verbal, mengizinkan siswa melakukan sesuatu yang istimewa, seperti bermain *game* komputer sebagai penghargaan atas kerja yang bagus.

2. Perspektif Huministis

Perspektif ini menekankan pada kapasitas siswa untuk pertumbuhan pribadi, kebebasan untuk memilih nasib mereka sendiri, dan kualitas-kualitas positif (seperti bersikap sensitif pada orang lain). Perspektif ini diasosiasikan secara dekat dengan hierarki kebutuhan Maslow.

3. Perspektif Kognitif

Menurut perspektif kognitif, pemikiran siswa mengarahkan motivasi mereka. Minat ini berfokus pada gagasan-gagasan seperti motivasi internal siswa untuk berprestasi, atribusi mereka (persepsi mengenai penyebab keberhasilan atau kegagalan, khususnya persepsi bahwa usaha merupakan faktor penting dalam prestasi). Perspektif ini juga menekankan pentingnya penetapan tujuan, perencanaan, dan pemantauan kemajuan menuju suatu sasaran.(Schunk & Zimmerman, dalam Santrock, 2009)

4. Perspektif Sosial

Kebutuhan akan afiliasi atau hubungan adalah motif untuk terhubung secara aman dengan orang lain. Hal ini termasuk membangun, mempertahankan, serta memulihkan hubungan pribadi yang hangat dan akrab. Siswa yang berada di sekolah dengan hubungan interpersonal yang penuh perhatian dan dukungan, mempunyai sikap dan nilai akademis yang lebih positif dan merasa lebih puas terhadap sekolah.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan faktor penggerak untuk mengarahkan tingkah laku individu agar terdorong untuk mulai melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil yang optimal.

2. Bentuk-bentuk Motivasi

Teori motivasi pertama kali dikemukakan oleh Abraham Maslow. Ia mengemukakan tentang hierarki kebutuhan yang mendasari motivasi. Maslow (Parsons, Hinson & Brown, 2001) mendasarkan konsep hirarki kebutuhan atas dasar 2 prinsip, yaitu :

- a. Kebutuhan-kebutuhan manusia dapat disusun dalam suatu hirarki dari kebutuhan terendah sampai yang tertinggi
- b. Suatu kebutuhan yang telah terpuaskan menjadi motivator utama bagi perilaku berikutnya. Dalam teori ini manusia akan terdorong untuk memenuhi kebutuhan yang paling kuat sesuai dengan keadaan dan pengalaman masing-masing mengikuti suatu hirarki.

Terdapat 5 tingkat kebutuhan dalam diri seseorang mulai dari yang paling rendah sampai pada tingkatan tertinggi, yaitu :

- a. kebutuhan fisiologi
- b. kebutuhan akan aman (rasa aman)
- c. kebutuhan akan kasih sayang
- d. kebutuhan akan harga diri atau penghargaan dari orang lain
- e. kebutuhan akan aktualisasi diri.

David C. McClelland (1987), mengelompokkan 3 motif utama, yaitu :

- a. *Need for Achievement* (n'Ach), yaitu dorongan untuk melebihi, mencapai standar-standar, berusaha keras untuk berhasil. Orang yang memiliki kebutuhan

berprestasi yang tinggi akan selalu ingin mencari prestasi, ingin selalu unggul, menyukai kompetisi, dan menyukai tantangan yang realistik.

b. *Need for Power* (n'Pow), yaitu kebutuhan untuk membuat individu lain berperilaku sedemikian rupa sehingga mereka tidak akan berperilaku sebaliknya. Orang dengan *n'Pow* yang tinggi adalah orang yang memiliki kebutuhan untuk berkuasa, ingin selalu memiliki pengaruh, efektif, dan disegani.

c. *Need for affiliation* (n'Aff), yaitu keinginan untuk menjalin suatu hubungan antar personal yang ramah dan akrab. Orang dengan *n'Aff* yang tinggi ingin selalu membangun hubungan pertemanan dan persahabatan dengan orang lain, ingin disukai banyak orang sehingga populer diantara teman-temannya.

Berdasarkan teori Ekspektasi – Nilai (*Value/expectancy theory*), yang dikenalkan oleh Feather, 1982 (Parsons dkk, 2001) motivasi terbentuk karena adanya dua komponen, yaitu :

- a. *Expectancy* (harapan akan hasil). Teori ini menekankan pada kepercayaan tindakan yang menuntun pada tujuan dari hasil yang dicapai (*expectancy*).
- b. *Value* (nilai). Artinya adalah bahwa tujuan dari hasil yang dicapai tersebut harus mempunyai nilai (*value*)

Menurut Parsons, dkk (2001), *Value* berhubungan dengan adanya kebutuhan seperti hierarki kebutuhan Maslow, sedangkan *Expectancy* berhubungan dengan *self efikasi* (Efikasi diri), *self worth* (kepantasan diri), dan *attribution* (atribusi), seperti yang dikemukakan oleh Bandura. Hal yang terpenting dari teori ini adalah bahwa motivasi adalah hasil bukan gabungan dari nilai dan harapan akan hasil, tanpa nilai dari sebuah tujuan maka tidak akan ada

motivasi, walaupun ketika seseorang percaya bahwa dia bisa mengerjakan suatu tugas, begitupun sebaliknya, ketika nilainya tinggi, tapi tidak ada kepercayaan dari individu bahwa dia bisa menyelesaikan tugas tersebut, maka motivasinya akan berkurang.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa bentuk motivasi dipengaruhi oleh dua komponen, yaitu ekspektasi dan nilai, sehingga motivasi berdasarkan kebutuhannya, dibedakan menjadi tiga, yaitu *need for achievement (n' Ach)*, *need for power (n' Pow)*, dan *need for affiliation (n' aff)*

3. Pengertian Motivasi Berprestasi

Para ahli teori motivasi awal mengemukakan bahwa motivasi berprestasi adalah sifat (*trait*) umum yang selalu ditunjukkan siswa di berbagai bidang. Sebaliknya, sebagian besar teoritikus kontemporer percaya bahwa motivasi berprestasi mungkin agak spesifik terhadap tugas dan peristiwa tertentu. Motivasi berprestasi juga terdiri dari berbagai bentuk yang berbeda, tergantung tujuan spesifik individu. (Ormrod, 2008)

Konsep motivasi berprestasi dirumuskan pertama kali oleh Henry Alexander Murray. Murray memakai istilah kebutuhan berprestasi (*need for achievement*) untuk motivasi berprestasi, yang dideskripsikannya sebagai hasrat atau tendensi untuk mengerjakan sesuatu yang sulit dengan secepat dan sebaik mungkin (Purwanto, 2004). Menurut Murray (Winkle, 2004) *achievement motivation* (motivasi berprestasi) adalah daya penggerak untuk mencapai taraf prestasi belajar yang setinggi mungkin demi pengharapan kepada dirinya sendiri.

Mc. Clelland (1987) mengatakan bahwa motivasi berprestasi adalah suatu keinginan yang ada dalam diri seseorang yang mendorong orang tersebut untuk berusaha mencapai suatu standar atau ukuran keunggulan. Ukuran keunggulan didapat dengan acuan prestasi orang lain, akan tetapi juga dapat dengan membandingkan prestasi yang dibuat sebelumnya.

Motivasi berprestasi juga diartikan sebagai sesuatu yang ada dan menjadi ciri dari kepribadian seseorang dan dibawa dari lahir yang kemudian ditumbuhkan dan dikembangkan melalui interaksi dengan lingkungan (Gunarsa, 2003), sedangkan menurut Santrock (2005) motivasi berprestasi adalah keinginan dan dorongan seorang individu untuk mengerjakan sesuatu dengan hasil baik, dan Parson, Hinson, & Brown (2001) menyimpulkan bahwa motivasi berprestasi merupakan penggerak untuk sukses, hasrat untuk maju, percaya pada kemampuan dan kepantasan diri.

Menurut Chaplin (2002) motivasi berprestasi adalah kecenderungan seseorang untuk mencapai kesuksesan atau memperoleh apa yang menjadi tujuan akhir yang dikehendaki, keterlibatan diri individu terhadap suatu tugas, harapan untuk berhasil dalam suatu tugas yang diberikan, serta dorongan untuk menghadapi rintangan-rintangan untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan secara cepat dan tepat.

Berdasarkan uraian-uraian sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa motivasi berprestasi adalah keinginan dan dorongan yang ada dalam diri seseorang untuk mencapai suatu tujuan yang merupakan pengharapan dari dirinya sendiri sehingga memungkinkan tercapainya prestasi yang optimal.

4. Ciri-ciri Motivasi Berprestasi

Seseorang yang memiliki motivasi berprestasi ditunjukkan dengan karakteristik atau ciri-ciri tertentu. Ciri-ciri tersebut yang membedakan seseorang yang mempunyai motivasi tinggi dalam berprestasi dengan seseorang yang mempunyai motivasi rendah.

Menurut Asnawi (2002) manifestasi dari motivasi berprestasi ini terlihat dalam perilaku seperti : (1) mengambil tanggung jawab pribadi atas perbuatan-perbuatannya, (2) mencari umpan balik tentang perbuatannya, (3) memilih resiko yang moderat atau sedang dalam perbuatannya, dan (4) berusaha melakukan sesuatu dengan cara-cara baru dan kreatif.

Menurut French (Syadiah, 2003) siswa yang termotivasi oleh prestasi akan bertahan lebih lama pada tugas dibandingkan siswa-siswa yang kurang tinggi dalam motivasi berprestasi, kendati mengalami kegagalan. Siswa tersebut akan menghubungkan kegagalan yang dialami dengan kurangnya usaha, bukannya dengan faktor-faktor eksternal seperti kesukaran tugas, dan keberuntungan. Siswa yang memiliki motivasi berprestasi tinggi menginginkan keberhasilan, dan ketika gagal akan melipatgandakan usaha yang dilakukan sehingga dapat berhasil.

Menurut Mc Clelland (1987) ciri-ciri orang yang termotivasi untuk berprestasi, yaitu : (a) ingin selalu mencari prestasi, (b) menyukai kompetisi, (c) ingin selalu unggul, (d) menyukai tantangan yang realistik, (e) menginginkan lebih banyak umpan balik tentang keberhasilan dan kegagalan, dibandingkan orang yang berprestasi rendah.

Parsons, Hinson, & Brown (2001) menyimpulkan bahwa ciri-ciri orang mempunyai motivasi berprestasi antara lain adalah : (a) mampu menetapkan tugas yang bisa dikerjakan dengan baik. Hal ini berhubungan dengan pengalaman akan keberhasilan, dimana pengalaman akan keberhasilan akan bisa meningkatkan motivasi berprestasi, (b) menyukai tugas dengan tingkat kesulitan moderat, menyukai tugas yang bisa dikerjakan tidak berarti menyukai tugas yang mudah atau tujuan yang mudah, (c) menyukai bantuan yang spesifik/arahan yang konkrit, (d) mampu mengurangi ketakutan akan kegagalan.

Berdasarkan berbagai penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri orang yang memiliki motivasi berprestasi tinggi adalah memiliki tanggung jawab pribadi, mempunyai keinginan untuk bersaing secara sehat dengan dirinya sendiri maupun dengan orang lain, ulet, memilih tugas yang menantang tapi tidak terlalu sulit, tidak mempercayai faktor lain seperti keberuntungan, serta mencari umpan balik tentang keberhasilan dan kegagalan.

5. Aspek-aspek Motivasi Berprestasi

Aspek motivasi berprestasi yang tinggi menurut Mc Clelland (1987), yaitu:

a. Tanggung Jawab

Individu yang memiliki motivasi berprestasi yang tinggi akan merasa dirinya bertanggungjawab terhadap tugas yang dikerjakannya dan akan berusaha sampai berhasil menyelesaikannya, sedangkan individu yang memiliki motivasi berprestasi rendah memiliki tanggungjawab yang kurang terhadap tugas yang

diberikan kepadanya dan bila mengalami kegagalan cenderung menyalahkan hal-hal lain di luar dirinya.

b. Mempertimbangkan resiko pemilihan tugas

Individu yang memiliki motivasi berprestasi yang tinggi akan mempertimbangkan terlebih dahulu resiko yang akan dihadapinya sebelum memulai suatu pekerjaan dan cenderung lebih menyukai permasalahan yang memiliki tingkat kesukaran sedang, menantang namun memungkinkan untuk diselesaikan. Sedangkan individu yang memiliki motivasi berprestasi rendah justru lebih menyukai pekerjaan yang sangat mudah sehingga akan mendatangkan keberhasilan bagi dirinya.

c. Memperhatikan umpan balik

Individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi sangat menyukai umpan balik atas pekerjaan yang telah dilakukannya karena menganggap umpan balik tersebut sangat berguna sebagai perbaikan bagi hasil kerjanya di masa yang akan datang. Sedangkan bagi individu yang memiliki motivasi berprestasi rendah tidak menyukai umpan balik karena dengan adanya umpan balik akan memperlihatkan kesalahan-kesalahan yang dilakukannya dan kesalahan tersebut akan diulang lagi pada masa yang akan datang.

d. Kreatif dan inovatif

Individu yang memiliki motivasi berprestasi yang tinggi akan mencari cara baru untuk menyelesaikan tugas seefektif dan seefisien mungkin. Individu juga tidak menyukai pekerjaan yang sama dari waktu ke waktu, sebaliknya individu yang memiliki motivasi berprestasi yang rendah akan menyukai pekerjaan yang

sifatnya rutinitas karena dengan begitu tidak susah memikirkan cara baru untuk menyelesaikannya.

e. Waktu penyelesaian tugas

Individu yang memiliki berprestasi motivasi yang tinggi akan berusaha menyelesaikan tugas dalam waktu yang cepat serta tidak suka membuang waktu, sedangkan individu yang memiliki motivasi berprestasi yang rendah kurang tertantang menyelesaikan tugas secepat mungkin, sehingga cenderung memakan waktu yang lama, sering menunda-nunda, dan tidak efisien.

f. Keinginan menjadi yang terbaik

Individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi senantiasa menunjukkan hasil kerja yang sebaik-baiknya dengan tujuan agar meraih predikat terbaik dan perilaku mereka berorientasi masa depan. Sedangkan individu yang memiliki motivasi berprestasi rendah beranggapan bahwa predikat terbaik bukan merupakan tujuan utama dan hal ini membuat individu tidak berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan tugasnya.

Kemudian Saimun (Handayani, 2010) mengemukakan bahwa aspek-aspek motivasi berprestasi yaitu :

a. Motivasi belajar

Individu yang memiliki motivasi berprestasi akan termotivasi untuk belajar, karena dengan belajar seseorang akan mendapatkan ilmu yang menjadi tujuannya dalam mewujudkan suatu prestasi.

b. Penghindaran kegagalan

Bagaimana sikap dan perilaku yang diambil dalam menghindari kegagalan menunjukkan tingkat motivasi berprestasi seseorang. Penghindaran kegagalan dengan cara memanfaatkan resiko gagal dengan lebih berhati-hati dan tetap melaksanakan tugas sebaik mungkin dilakukan oleh individu dengan tingkat motivasi berprestasi yang tinggi, sebaliknya penghindaran kegagalan yang berpengaruh banyak pada menurunnya kinerja ditunjukkan oleh individu yang memiliki motivasi berprestasi yang rendah.

c. Pengharapan Keberhasilan.

Keberhasilan yang ingin diraih menjadi tujuan bagi individu dan adanya tujuan tersebut perilaku yang tercipta akan terarah pada keberhasilan yang ingin dicapai. Pengharapan akan suatu keberhasilan akan mendorong dan mengarahkan.

Sedangkan Schunk, dkk (2012) menjelaskan 4 aspek motivasi antara lain :

a. Pilihan tugas atau minat.

Ketika individu/siswa memiliki sebuah pilihan, tugas yang ia pilih untuk dilakukan mengindikasikan area minat/keberadaan motivasinya. Individu menunjukkan minatnya melalui tugas-tugas yang dilakukannya (atau yang dikatakannya dilakukan) di sekolah atau di luar sekolah ketika memiliki waktu luang dan ketika individu dapat memilih di antara berbagai aktivitas.

b. Usaha (*effort*)

Individu yang termotivasi untuk belajar cenderung berusaha agar berhasil, baik usaha fisik maupun mental. Usaha mental ini berhubungan dengan keefektifan diri (*self efficacy*).

c. Kegigihan

Kegigihan ini berhubungan erat dengan jumlah waktu yang digunakan untuk mengerjakan sebuah tugas. Kegigihan penting karena sebagian besar pembelajaran membutuhkan waktu dan keberhasilan mungkin tidak terjadi dengan mudah.

d. Prestasi

Individu yang memilih mengerjakan sebuah tugas, berusaha, dan bersikap gigih cenderung berprestasi pada level yang lebih tinggi.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa aspek-aspek dari motivasi berprestasi antara lain adalah tanggung jawab, memperhatikan resiko pemilihan tugas, memperhatikan umpan balik, kreatif dan inovatif, memperhatikan waktu penyelesaian tugas, serta keinginan menjadi yang terbaik.

6. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Berprestasi

Motivasi berprestasi merupakan suatu proses psikologis yang mempunyai arah dan tujuan untuk sukses sebagai ukuran terbaik. Mc Clelland (dalam Sukadji, 2001) mengatakan bahwa ada beberapa faktor yang ikut mempengaruhi motivasi berprestasi seseorang, antara lain :

a. Pengalaman pada tahun-tahun pertama kehidupan

Adanya perbedaan pengalaman masa lalu pada setiap orang menyebabkan terjadinya variasi terhadap tinggi rendahnya kecenderungan untuk berprestasi pada diri seseorang.

b. Latar belakang budaya tempat seseorang dibesarkan

Bila dibesarkan dalam budaya yang menekankan pada pentingnya keuletan, kerja keras, sikap inisiatif dan kompetitif, serta suasana yang selalu mendorong individu untuk memecahkan masalah secara mandiri tanpa dihantui perasaan takut gagal, maka dalam diri seseorang akan berkembang hasrat prestasi yang tinggi.

c. Peniruan tingkah laku (*modeling*)

Melalui *modeling*, anak mengambil atau meniru banyak karakteristik dari model, termasuk dalam kebutuhan untuk berprestasi jika model tersebut memiliki motivasi dalam derajat tertentu.

d. Lingkungan tempat proses pembelajaran berlangsung

Iklim belajar yang menyenangkan, tidak mengancam, memberi semangat dan sikap optimisme bagi siswa dalam belajar, cenderung akan mendorong seseorang untuk tertarik belajar, memiliki toleransi terhadap suasana kompetisi dan tidak khawatir akan kegagalan.

e. Harapan orang tua terhadap anaknya

Orangtua yang mengharapkan anaknya bekerja keras dan berjuang untuk mencapai sukses akan mendorong anak tersebut untuk bertindak laku yang mengarah pada pencapaian prestasi.

Sementara itu, menurut Hamalik (2000) ada banyak faktor yang mempengaruhi motivasi berprestasi, yaitu :

a. Pemberian Penghargaan

Pemberian penghargaan dapat meningkatkan minat seseorang untuk mempelajari atau mengejar sesuatu. Tujuan pemberian penghargaan adalah untuk membangkitkan atau mengembangkan minat.

b. Keberhasilan dan tingkat aspirasi.

Istilah tingkat aspirasi menunjuk pada tingkat pekerjaan yang diharapkan pada masa depan berdasarkan pada keberhasilan atau kegagalan yang mendahuluinya. Menurut Barow (Hamalik, 2000), tingkat aspirasi tergantung pada inteligensi, akan tetapi faktor yang paling kuat adalah perbandingan besar kecilnya (proporsi) pengalaman tentang keberhasilan dan kegagalan.

c. Pemberian Pujian

Efek pujian tergantung pada siapa yang memberikan pujian dan siapa yang menerima pujian. Pujian dapat berupa verbal dan non verbal.

d. Kompetisi dan Kooperatif

Dalam kompetisi harus terdapat kesempatan yang sama untuk menang. Ada tiga jenis persaingan yang efektif, yaitu: (1) kompetisi antar teman sebaya sering menimbulkan semangat persaingan, (2) kompetisi kelompok dimana setiap anggota dapat memberikan sumbangan dan terlibat dalam keberhasilan kelompok merupakan motivasi yang sangat kuat, (3) kompetisi dengan diri sendiri, yaitu dengan catatan prestasi yang terdahulu dapat merupakan motivasi yang efektif.

e. Pemberian harapan

Harapan selalu mengacu ke depan arahnya, jika seseorang berhasil dalam mengerjakan tugas atau berhasil dalam kegiatan belajarnya, ia dapat memperoleh

dan mencapai harapan-harapan yang telah diberikan kepadanya sebelumnya, itu sebabnya pemberian harapan pada siswa dapat menggugah minat dan motivasi belajar asalkan siswa yakin harapannya akan terpenuhi kelak.

Berdasarkan uraian sebelumnya, dapat diambil kesimpulan bahwa faktor yang mempengaruhi motivasi berprestasi antara lain berasal dari individu itu sendiri maupun dari lingkungan di luar individu. Faktor individu mencakup antara lain : kemampuan, kebutuhan, minat, harapan/keyakinan, sedangkan faktor lingkungan mencakup : adanya norma standar yang harus dicapai, ada situasi kompetisi, serta bagaimana jenis tugas dan situasi yang menantang.

B. Pemodelan

1. Pengertian Pemodelan

Menurut Komalasari (2011) pemodelan bukan sekedar menirukan atau mengulangi apa yang dilakukan oleh model saja tetapi juga melibatkan penambahan atau pengurangan tingkah laku yang teramati, menggenalisis berbagai pengamatan sekaligus dan melibatkan proses kognitif.

Sutanti (2015) mendefinisikan pemodelan sebagai belajar dengan mengamati, menirukan dengan menambahkan atau mengurangi tingkah laku yang diamati. Jones (2011) menjelaskan pemodelan sebagai teknik untuk mengajari si pengamat keterampilan dan aturan perilaku. Lebih lanjut, pemodelan juga dapat menghambat dan menghilangkan atau mengurangi hambatan yang sudah ada dalam repertoar. Sejalan dengan definisi tersebut, Corey (2005) menguraikan bahwa pemodelan adalah belajar dengan mengamati, menirukan, belajar

sosialisasi, dan belajar dengan menggantikan (*vicarious learning*) telah digunakan dengan pengertian yang sama dan secara bergantian.

Menurut Ormrod (2008) pemodelan tidak terlepas dari bagaimana seseorang memperagakan sebuah perilaku untuk orang lain atau mengimitasi perilaku orang lain. Dalam proses pemodelan konsep penguatan (*reinforcement*) yang dikenal adalah *vicarious reinforcement* (penguatan yang seolah dialami sendiri), yaitu penguatan yang terjadi pada orang lain dapat memperkuat perilaku individu, dan *self reinforcement*, yaitu individu dapat memperoleh penguatan dari dalam dirinya sendiri, tanpa selalu harus ada orang dari luar yang memberinya *reinforcement* (penguatan).

Pembelajar yang mengamati orang lain diberi penguatan karena berperilaku tertentu kemungkinan akan menampilkan perilaku yang sama lebih sering lagi, hal ini merupakan salah satu cara yang meyakini bahwa orang lain bisa mempengaruhi perilaku seseorang (Ormrod, 2008; Camp, 2009) atau seseorang tidak dapat menghindar untuk ikut termotivasi ketika melihat orang lain bersemangat oleh penguatan yang diterima (Eysenck, 2004).

Pemodelan pada dasarnya berakar dari teori belajar sosial atau sering juga disebut sebagai teori kognitif sosialnya Albert Bandura. Prinsipnya adalah perilaku merupakan hasil interaksi resiprokal antara pengaruh tingkah laku, kognitif dan lingkungan. Berdasarkan teori tersebut, Bandura kemudian menekankan proses pemodelan sebagai sebuah proses belajar, dimana pembelajar dipengaruhi tidak hanya oleh apa yang dilakukan oleh model, tapi juga oleh konsekuensi atau non konsekuensi yang dialami oleh model, disinilah penguatan

vicarious berperan sebagai efek pemfasilitasi respon (*response facilitation effect*) (Ormrod, 2008), dimana pengamat menunjukkan perilaku yang telah dipelajari sebelumnya lebih sering setelah melihat seorang model diberi penguatan karena menampilkan perilaku tersebut yaitu setelah menerima penguatan yang bersifat *vicarious*. Sebagai contoh, siswa lebih mungkin menyelesaikan tugas membaca tepat waktu dan bekerja secara kooperatif alih-alih secara kompetitif dengan teman-teman sekelasnya (perilaku yang mungkin telah dipelajari sebelumnya) apabila siswa melihat orang lain diberi penguatan untuk perilaku tersebut.

Pemodelan ini bisa diperoleh melalui model nyata (*live model*); menghadirkan secara langsung model yang ingin ditiru, ataupun melalui model simbolik (*symbolik modelling*) ; karakter nyata atau fiksi yang digambarkan dalam buku, film, TV, dan melalui media lain (Bandura, 2001 dalam Ormrod, 2008). Model simbolik memungkinkan individu untuk melampaui batas-batas kehidupan sosial secara langsung. Individu dapat mengamati sikap, gaya kompetensi, dan pencapaian anggota segmen yang berbeda dari masyarakat, serta orang-orang dari budaya lain. Dampak dari model simbolik pada keyakinan keberhasilan dapat lebih ditingkatkan dengan latihan kognitif. Memvisualisasikan diri menerapkan strategi yang dimodelkan berhasil memperkuat keyakinan diri bahwa individu dapat melakukannya dalam kenyataan.

Model simbolik ini, kemudian bisa digunakan sebagai contoh dalam menggambarkan konsekuensi dari sebuah respon yang menjadi pertimbangan pemodelan (Bailenson & Fox, 2009).

Berdasarkan konsep di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pemodelan merupakan pembelajaran melalui observasi dengan menambahkan atau mengurangi tingkah laku yang teramati, menggeneralisir berbagai pengamatan sekaligus, yang dalam hal ini melibatkan proses kognitif.

2. Tahap dan Proses Pemodelan

Teori kognitif sosial oleh Albert Bandura menyatakan bahwa orang belajar banyak perilaku melalui peniruan, bahkan terkadang tanpa adanya penguatan (*reinforcement*) yang diterima. Observer pun terkadang meniru hanya melalui pengamatan terhadap perilaku model. Teori kognitif sosial ini menjelaskan bagaimana kepribadian seseorang berkembang melalui proses pengamatan, dimana seseorang belajar melalui proses observasi atau pengamatan terhadap perilaku lain terutama pemimpin atau orang yang dianggap memiliki nilai lebih dibandingkan dirinya. Istilah yang sering dikenal dalam teori kognitif sosial adalah *modeling* (pemodelan). Di dalam modeling inilah kemudian dikenal istilah penguatan *vicarious* (penguatan yang seolah dialami sendiri) atau penguatan yang diterima individu ketika melihat seorang model mendapatkan penguatan atas perilaku yang dibuatnya, misalnya mendapatkan pujian, penghargaan, ataupun *reward* lainnya. Ketika individu atau pengamat mengamati perilaku dan penguatan yang diterima oleh model, pengamat akan merasakan seolah-olah hal itu terjadi pada dirinya, sehingga menimbulkan motivasi untuk berperilaku seperti model sebelumnya.

Menurut Bandura (Friedman, 2009; Ormrod, 2008) mengamati model dan mengulangi perilaku yang dilakukan oleh model bukanlah sekedar imitasi

sederhana; pembelajaran observasi juga melibatkan proses kognitif aktif yang terdiri atas empat komponen yaitu atensi, retensi, reproduksi motorik, dan motivasi.

Proses pemodelan ini dilakukan dengan melalui 4 tahapan, yaitu:

- a. *Attention*, pada tahap ini siswa diharapkan untuk memperhatikan *video modelling (symbolic modelling)* dan materi yang diberikan. Siswa akan memperhatikan jika ia tertarik pada model dan materi yang disampaikan.
- b. *Retention*, tahap kedua yaitu retensi. Tahap ini akan membantu siswa untuk mengingat simbol-simbol atau informasi penting yang akan memudahkan mereka untuk mencapai tahap berikutnya. Agar siswa dapat meniru perilaku suatu model, maka siswa harus mengingat perilaku tersebut. Pada tahap ini siswa harus bisa mengkodekan informasi penting dan menyimpannya dalam ingatan sehingga informasi itu bisa diambil kembali. Deskripsi verbal sederhana atau video yang disajikan akan bisa membantu daya retensi siswa. Pada akhir sesi, siswa akan diberikan lembar kerja dengan tujuan untuk melihat sejauh mana siswa bisa mengingat materi / video yang telah diberikan.
- c. Peniruan tingkah laku (reproduksi motor). Setelah mengamati, memperhatikan dan mengingat kembali, maka dalam tahap ini informasi tersebut akan diwujudkan dalam bentuk *overt behaviour*.
- d. Motivasi. Ketika siswa telah memperoleh suatu pengetahuan melalui proses pembelajaran sebelumnya, maka mereka akan melakukan hal yang sama ketika ada penguatan positif yang diberikan. Penguatan tersebut bisa berupa motivasi atau *feed back* positif ataupun penghargaan yang diberikan kepada model. Dengan

melihat orang lain mendapatkan penghargaan akan perilaku yang diperlihatkan maka siswa tersebut dapat meniru perilaku model, dengan demikian pembelajar telah diberi penguatan secara *vicarious*.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa tahapan dalam proses pemodelan, dilakukan dengan 4 tahap, yaitu perhatian, retensi, reproduksi motorik, serta motivasi.

3. Karakteristik Model yang Efektif

Seorang pengamat tidak selalu dipengaruhi oleh orang lain di sekitarnya dan media untuk meniru perilaku seseorang, terdapat beberapa karakteristik model yang secara efektif mempengaruhi mereka untuk mengadopsi perilaku orang lain, diantaranya: (Bandura, 1986; T.L. Rosenthal & Bandura, 1978; Schunk, 1987, dalam Ormrod, 2008)

- a. Kompetensi. Pembelajar biasanya mencoba meniru orang-orang yang melakukan sesuatu dengan baik, bukan sebaliknya. Pembelajar mendapatkan manfaat tidak hanya dari mengamati apa yang dilakukan oleh model yang kompeten, melainkan juga dari hasil akhir yang telah dicapai oleh model yang kompeten tersebut.
- b. Prestise dan kekuasaan. Anak-anak dan remaja sering meniru orang yang terkenal atau orang yang berkuasa
- c. Perilaku sesuai jender. Pembelajar paling mungkin mengadopsi perilaku yang mereka anggap sesuai dengan jender mereka.

d. Perilaku yang relevan dengan situasi pembelajar sendiri. Pembelajar paling mungkin mengadopsi perilaku yang mereka yakini akan membantu mereka dalam situasi yang sama.

Sejalan dengan penjelasan di atas, Malouf, Schutte and Rooke (2004) menyebutkan bahwa menggunakan banyak model yang kemungkinan disukai, berwibawa dan bermartabat, dan sama dengan pengamat lebih memiliki pengaruh terhadap pengamat. Kesamaan ini bisa berdasarkan pada bentuk fisik yang sama, kepribadian, atau kepercayaan dan tingkah laku (Stotland, 1969, dalam Bailenson, 2009). Wedcliffe (2007) menambahkan bahwa model yang digunakan harus dekat dengan kehidupan mereka, dan memiliki kelebihan yang menonjol (Slavin, 20011).

Peran model dalam hal ini adalah sebagai sumber bagi pengamat; baik anak-anak dan orang dewasa untuk belajar bagaimana tingkah laku, nilai-nilai pengalaman, norma dan kepercayaan, serta perilaku/sikap untuk melebihi model. Kepercayaan ini yang kemudian menjadi penggerak bagi pengamat untuk berperilaku dalam meniru model dan merasakan kesuksesan berdasarkan evaluasi diri. (Wedcliffe, 2007).

Menurut Komalasari (2011), hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penerapan pemodelan antara lain :

- a. Ciri-ciri model, di antaranya ; usia, status sosial, jenis kelamin, keramahan, dan kemampuan, penting dalam meningkatkan imitasi
- b. Anak lebih senang meniru model seusianya daripada model dewasa

- c. Anak cenderung meniru model yang standar prestasinya dapat dijangkau dalam jangkauannya.
- d. Anak cenderung mengimitasi orangtuanya yang hangat dan terbuka, misal gadis lebih mengimitasi ibunya daripada ayahnya
- e. Pada *live model*, pilih model yang bersahabat atau teman sebaya yang memiliki kesamaan seperti usia, status sosial ekonomi, ataupun penampilan fisik, bila mungkin gunakan lebih dari 1 model.

4. Kelebihan dan kekurangan Pemodelan

Menurut Komalasari (2011) kelebihan dan kekurangan pemodelan dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Kelebihan Pemodelan

Melalui teknik pemodelan, pengamat bisa mengamati secara langsung seseorang yang dijadikan model baik model nyata maupun model simbolik, sehingga pengamat bisa dengan cepat memahami perilaku yang ingin diubah dan bisa mendapatkan perilaku yang efektif.

b. Kekurangan Pemodelan

Kekurangan pemodelan ini bisa dijelaskan sebagai berikut : (1) Keberhasilan pemodelan tergantung pada persepsi pengamat terhadap model. Jika pengamat menaruh kepercayaan pada model, maka pengamat akan mencontoh tingkah laku model tersebut, (2) Jika model kurang bisa memerankan tingkah laku yang diharapkan, maka tujuan tingkah laku yang didapat pengamat bisa jadi kurang tepat, serta (3) Bisa jadi pengamat menganggap pemodelan ini sebagai keputusan

tingkah laku yang harus ia lakukan, sehingga pengamat akhirnya kurang bisa mengadaptasi model sesuai dengan gayanya sendiri.

Sedangkan menurut Meltzoff (2005), terdapat 3 kondisi yang membuat seseorang akan meniru model, yaitu : (1) pengamat akan meniru perilaku yang sama dengan model, (2) persepsi terhadap suatu perilaku akan mempengaruhi respon pengamat, (3) kesamaan antara perilaku pengamat dan model berperan dalam menghasilkan respon.

C. Pengaruh Pemodelan terhadap Motivasi Berprestasi

Kesuksesan seorang individu hampir selalu dikaitkan dengan motivasi. Motivasi merupakan salah satu aspek psikologis yang mendorong individu untuk memilih, melaksanakan, dan mengarahkan aktifitasnya. Semakin kuat motivasi seseorang semakin besar kemungkinannya berhasil melaksanakan satu kegiatan atau tugas (Barakatu, 2007).

Johnson & Johnson (1991; dalam Barakatu, 2007) menyatakan bahwa motivasi pada umumnya dipandang sebagai kombinasi dari kemungkinan sukses yang diperoleh dan kemungkinan insentif yang didapatkan. Ekpektasi individu memperoleh kesuksesan merupakan faktor internal, sedangkan kemungkinan mendapatkan insentif merupakan faktor eksternal. Kedua faktor ini saling menunjang membangun motivasi dalam diri individu untuk berbuat.

Ekpektasi individu memperoleh kesuksesan tumbuh dari pengalaman masa lalu dan kini. Pengalaman memberikan keyakinan kepada dirinya bahwa individu mempunyai kompetensi sehingga akan mampu berprestasi dalam melakukan suatu kegiatan. Faktor lain yang berpengaruh terhadap motivasi adalah

insentif. Kemampuan daya selektifitas terhadap perilaku yang memiliki kemungkinan mendapatkan insentif akan lebih condong diadopsi oleh individu. Pemberian insentif (penguatan) itu dapat diperkirakan berdasarkan pengamatan langsung maupun melalui belajar secara *vicarious*. (Ormrod, 2008; Barakatu, 2007; Margolis & Mc Cabe, 2006).

Menurut Margolis & Mc Cabe (2006), proses belajar bisa terjadi seperti ketika seorang pembelajar mengobservasi temannya yang menjadi model dalam mengerjakan sebuah tugas, dengan petunjuk langsung tentang bagaimana melakukan sesuatu. Ketika pemodelan digunakan sebagai metode instruksional, mendemonstrasikan sebuah kemampuan atau strategi belajar, model seringkali menjelaskan tentang bagaimana melakukan dan memikirkan tahap per tahap (setiap tahapan) dari strategi belajar yang telah dilakukan. Hal ini bisa dilakukan secara langsung ataupun melalui video.

Adanya penguatan secara *vicarious* terhadap model membuat pengamat percaya bahwa individu juga bisa melakukan perilaku yang dilakukan oleh model, sehingga membuatnya ikut termotivasi untuk menunjukkan apa yang telah diamati dan dilihat sebelumnya. Ormrod (2008) menyatakan bahwa pemodelan tidak hanya meningkatkan performa siswa, melainkan juga dapat menambah kepercayaan diri bahwa siswa tersebut dapat menyelesaikan tugas-tugas yang menantang. Schunk (2001; dalam Margolis & Mc Cabe, 2006) menyatakan bahwa setelah melihat model, banyak yang memulai untuk percaya, “dia seperti saya, jika dia bisa, maka saya juga bisa”.

Lebih lanjut, dalam penelitian ini nantinya akan diberikan informasi berupa video dari seorang siswa yang mempunyai motivasi berprestasi tinggi dalam merencanakan pembelajarannya, dimana tingkah laku, nilai, norma, kepercayaan, dan perilaku model akan terlihat dalam video tersebut. Selain melalui video, siswa juga akan mendapatkan informasi dengan menghadirkan langsung model yang dipilih sehingga antara model dan pembelajar dapat saling berdiskusi dan diharapkan ada pertukaran nilai dan kepercayaan antara individu dengan model. Informasi berupa nilai, kepercayaan, efikasi diri yang didapatkan melalui model nyata maupun model simbolik ini diharapkan bisa diterima peserta didik dan akan masuk ke dalam memori jangka pendek atau *short term memory*. Karakteristik memori jangka pendek ini adalah berdurasi sekitar 12 detik (Solso, Maclin, & Maclin, 2008). Sedangkan menurut Reed (2011), memori jangka pendek ini bisa diterima selama 20 sampai 30 detik sedangkan memori jangka panjang diterima menit sampai tahunan.

Pemberian video ataupun menghadirkan model secara langsung ini akan dilakukan kembali untuk 2x pertemuan berikutnya dengan jeda waktu 1 minggu, sehingga memungkinkan terjadinya perubahan memori, dari yang sebelumnya diterima oleh memori jangka pendek peserta didik menjadi disimpan dalam memori jangka panjang peserta didik atau *long term memory*. Proses pentransferan memori ini mengintegrasikan informasi baru dengan informasi lama yang sudah disimpan atau sering disebut dengan proses konsolidasi (Squire, dalam Stenberg, 2008). Tahap selanjutnya adalah *recall* dan *recognition* (Eysenck & Keane, 2005) dimana peserta didik akan menggunakan memori atau informasi yang diterima

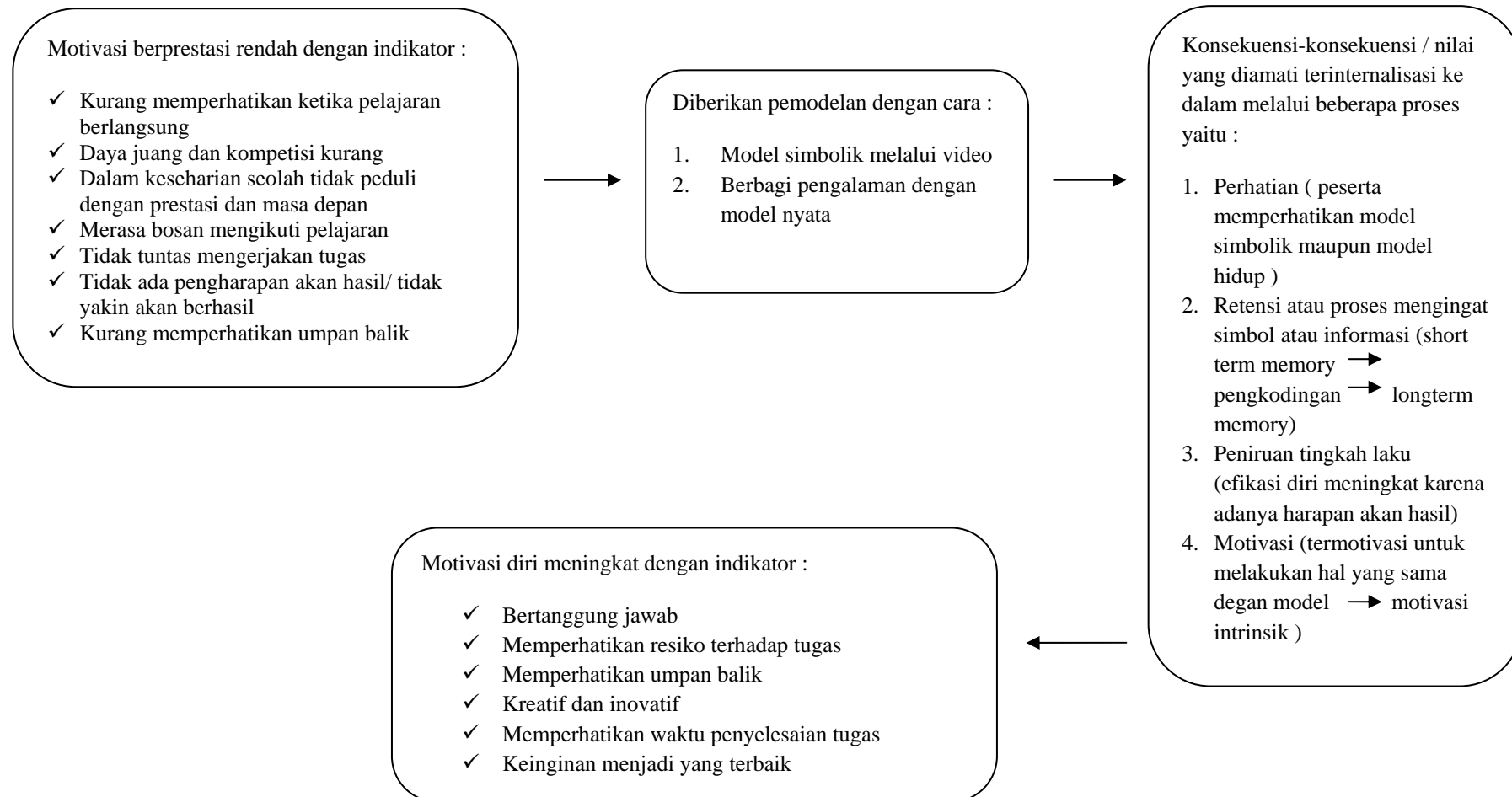
sebelumnya melalui pemodelan untuk kemudian digunakan dalam mengambil keputusan guna meningkatkan motivasi berprestasi yang mereka miliki.

Penjelasan di atas sesuai dengan penelitian terakhir yang menemukan bahwa neuron-neuron tertentu di otak menjadi aktif baik ketika pembelajar mengamati orang lain terlibat dalam perilaku tertentu ataupun ketika pembelajar sendiri terlibat dalam perilaku yang sama. Neuron semacam ini, tepatnya neuron cermin (*mirror neurons*) mengisyaratkan bahwa otak sebelumnya dihubungkan untuk membuat koneksi antara *observing* (mengamati) dan *doing* (melakukan) (Arbib, 2005; Lacoboni & Woods, 1999; Murrata et.al, 1997 dalam Ormrod, 2008).

D. Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

1. Terdapat pengaruh pemodelan terhadap motivasi berprestasi siswa
2. Metode model simbolik lebih efektif dibandingkan dengan metode model nyata dalam mempengaruhi tingkat motivasi berprestasi siswa



Gambar 1. Bagan kerangka konsep pengaruh pemodelan terhadap motivasi berprestasi pada siswa